

Zentralamerika zwischen regionaler Integration und Eingliederung in die Weltwirtschaft im "Schlepptau" der USA

Minkner-Bünjer, Mechthild

Veröffentlichungsversion / Published Version

Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

GIGA German Institute of Global and Area Studies

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Minkner-Bünjer, M. (2002). *Zentralamerika zwischen regionaler Integration und Eingliederung in die Weltwirtschaft im "Schlepptau" der USA*. (Brennpunkt Lateinamerika, 13). Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-445238>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC Licence (Attribution-NonCommercial). For more information see: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>



BRENNPUNKT LATEINAMERIKA

POLITIK · WIRTSCHAFT · GESELLSCHAFT

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE HAMBURG

Nummer 13

15. Juli 2002

ISSN 1437-6148

Zentralamerika zwischen regionaler Integration und Eingliederung in die Weltwirtschaft im „Schlepptau“ der USA

Mechthild Minkner-Bünjer

Im Rahmen des europäisch-lateinamerikanischen Gipfels in Madrid (18.-20.5.2002) fand auch die XVIII. Konferenz der Mitgliedstaaten des „Dialogs von San José“ statt. Das Forum entstand 1984 während der Zentralamerikakrise mit dem Ziel, den politisch-militärischen Konflikt in der Region durch Dialog und Verhandlungen zu lösen. In den folgenden Jahren haben die europäischen Staaten mit verschiedenen Programmen den Frieden, die Demokratisierung und die Integration in Zentralamerika gefördert. Die Integration war aufgrund der Krisensituation in den 80er Jahren ins Stocken geraten, Anfang der 90er Jahre wurde der Prozess wieder in Gang gesetzt. Seitdem hat er Fortschritte gemacht, aber weder auf wirtschaftlichem noch auf politischem Gebiet ein für die Bewältigung der Entwicklungsprobleme der kleinen Länder zufrieden stellendes Niveau erreicht. Denn auch die Rahmenbedingungen für die Integration haben sich mit der Globalisierung und der Blockbildung sowie mit der von den USA angestrebten gesamtamerikanischen Freihandelszone ALCA verändert. In diesem Zusammenhang ist zu fragen: Welchen Stand hat die wirtschaftliche Integration erreicht und welches sind die Hauptprobleme? Ist die Integration in ihren Grundlagen und Instrumenten soweit konsolidiert, dass die Verhandlungsposition der Region gegenüber Drittländern, speziell den USA, stärker geworden ist? Haben sich die Länder aufgrund des bisher erreichten Integrationsniveaus und mit dem Abschluss von Freihandelsabkommen zusätzliche Exportmöglichkeiten erschließen können? Ist es den kleinen Volkswirtschaften Zentralamerikas aufgrund des Integrationsprozesses gelungen, sich mit größerem Nutzen für ihre Entwicklung als bisher an die Produktionsstrukturen der USA „anzulagern“? Werden sie sich in einer von den USA dominierten Freihandelszone mit Erfolg positionieren können, und welche Rolle spielt die EU für den Integrationsprozess?

Mit der Unterzeichnung des *Tratado General de Integración Económica Centroamericana* im Jahre 1960 begann Zentralamerika seinen Integrationsprozess, der rückblickend nicht gerade als eine Erfolgsstory zu bezeichnen ist. Die erste Etappe, die Integration „nach innen“, war das Kernelement der importsubstituierenden Industrialisierung (ISI) und der Versuch Zentralamerikas, umgeben von hohen Zollmauern Produktions- und Marktstrukturen mit

regionaler Reichweite aufzubauen. Diese Etappe scheiterte. Weder funktionierte der erweiterte Markt mit den kleinen und gering entwickelten Volkswirtschaften, noch vergrößerten sich Wertschöpfung und Handel ausreichend, um eine tragfähige Grundlage für Wachstum und zusätzliche Einkommen, Kapitaltransfer und Direktinvestitionen in der Region zu schaffen. Ab Mitte der 80er Jahre bemühten sich die zentralamerikanischen Länder, die (mit

dem Scheitern der ISI in Zusammenhang stehende) Verschuldungs- und Wachstumskrise durch eine Integration „nach außen“ in den Weltmarkt in den Griff zu bekommen. Die binnenorientierte Integration sollte mit einer Politik der Liberalisierung und Öffnung gegenüber Drittländern („offener Regionalismus“) kombiniert werden, um Exporte mit mehr Wertschöpfung auf diesen Märkten abzusetzen sowie Privatkapital und Kredite zu mobilisieren. Bürgerkriegswirren, jahrelange politisch-militärische Auseinandersetzungen und Interessenkonflikte der Mitgliedsländer des Gemeinsamen Zentralamerikanischen Marktes (*Mercado Común Centroamericano*, MCCA) ließen den Integrationsprozess stagnieren. Zudem stand für die Länder im Vordergrund, sich als Anbieter auf dem Weltmarkt zu positionieren: zum einen um mehr Devisen für den Schuldendienst zu erwirtschaften und über den Export das Wachstum anzukurbeln, zum anderen weil ein *junctim* zwischen neoliberaler Anpassungspolitik und den zur Stabilisierung ihrer Wirtschaften dringend benötigten Stützungsprogrammen des Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Weltbank bestand.

Zentralamerika ist weder mit der einen noch mit der anderen Strategie eine tragfähige Industrialisierung und grundlegende Änderung des traditionellen Wachstums- und Entwicklungsmodells gelungen. Die Region setzt sich zu Beginn des 21. Jahrhunderts weiter mit der seit langem überfälligen Vollendung der Zollunion und der Reaktivierung der darüber hinausreichenden politischen, sozialen und kulturellen Integration auseinander. Aufgrund der Globalisierung und des Drucks der großen Blöcke, nur mit der Region als Ganzes Freihandelsbeziehungen verhandeln zu wollen, ist die Integration für die Regierungen Zentralamerikas keine Option mehr, sondern eine Notwendigkeit (*La Prensa*, 22.3.2002).

Rechtlich-institutionelle Grundlagen reformiert

Die rechtlich-institutionellen Grundlagen wurden den sich verändernden Bedingungen und Zielen des Integrationsprozesses mehrfach angepasst. Mit dem Protokoll von Tegucigalpa wurde 1991 das *Sistema de la Integración Centroamericana* (SICA) geschaffen. Der Vertrag für das neue Integrationsorgan wurde von den fünf MCCA-Mitgliedern und Panama unterzeichnet. Bis 1995 hatten alle Länder den Vertrag ratifiziert. Ziel des SICA ist es, Zentralamerika mittels der Integration zu einer Region des Friedens, der Freiheit, der Demokratie und der nachhaltigen Entwicklung zu machen. Oberstes Organ ist die Versammlung der Staatspräsidenten (*Reunión de Presidentes*) der Mitgliedsländer. Um den SICA als weiterreichendes politisches Instrument für den Isthmus und als Brücke zur Karibik auszubauen, wurde Belize, Mitglied des karibischen Integrationszusammenschlusses CARICOM, Ende

2000 in das System aufgenommen. Als Teil der neuen Etappe unterzeichneten die Staaten die „Allianz für eine nachhaltige Entwicklung“ (ALIDES); die Aktivitäten wurden auf die Bereiche Umwelt und soziale Gerechtigkeit ausgedehnt, neue Akteure (vor allem NGOs) wurden an dem ehemals weitgehend von staatlichen Institutionen getragenen Integrationsprozess beteiligt. Die Versammlung der Staatspräsidenten trifft alle grundsätzlichen Entscheidungen, schließt Abkommen und ist für die großen Linien der Integrationspolitik zuständig. Das Generalsekretariat des SICA überwacht die korrekte Anwendung der Instrumente, bereitet Entscheidungen vor und koordiniert die vereinbarten Aktivitäten. Ein Beirat (*Consejo Consultivo*) als Vertretung der Verbände, Organisationen und Institutionen des privaten und parastaatlichen Sektors ist mit beratender Funktion beteiligt. Ergänzende Organe der Integration sind das Zentralamerikanische Parlament (PARLACEN) und der Zentralamerikanische Gerichtshof.

Das Subsystem der wirtschaftlichen Integration mit der *Secretaría de Integración Económica Centroamericana* (SIECA) wurde mittels des Protokolls von Guatemala 1993 an die neuen institutionellen und inhaltlichen Gegebenheiten des SICA angepasst. Ziel ist, die wirtschaftliche Einheit des Isthmus durch eine Zollunion, die Verringerung und Harmonisierung des gemeinsamen Außenzolls, finanzielle und monetäre Integration und die Schaffung der materiellen und immateriellen Grundlagen für die unbehinderte Mobilität der Produktionsfaktoren in der Region zu vertiefen. Durch die wirtschaftliche Integration sollen einerseits die Produktionsstrukturen der Länder modernisiert und die Wettbewerbsfähigkeit erhöht werden, andererseits eine effiziente und breitere Eingliederung der Region in die Weltwirtschaft erreicht werden. Bis Mai 1997 hatten alle fünf Länder das Protokoll von Guatemala ratifiziert. Führungsgremium für die Wirtschaftsintegration ist der *Consejo de Ministros de Integración Económica* (COMIECO), Mitglieder sind die Wirtschafts- und Handelsminister der Region. Das Generalsekretariat SIECA hat umfassende Vorbereitungs-, Kontroll- und Korrekturfunktionen im Hinblick auf die Durchsetzung von Entscheidungen sowie die Anwendung der Normen und Instrumente.

Im Verlauf von 40 Jahren mit vielfachen Anpassungen des Systems an sich verändernde Rahmenbedingungen und neue Herausforderungen hat sich ein großer bürokratischer Apparat herausgebildet. Betrachtet man die Integrationsergebnisse auf den verschiedenen Gebieten, sind Zweifel an dessen Effizienz und Effektivität angebracht. Der SICA besteht neben den oben genannten vier leitenden Organen und den ergänzenden Organen aus acht Subsystemen oder Sekretariaten (Wirtschaft, Soziales, Erziehung und Kultur, Umwelt, Finanzclearing,

Tourismus, Land- und Viehwirtschaft, Transport), zwölf selbstständigen regionalen Institutionen (u.a. *Banco Centroamericano de Integración Económica*, BCIE) und sechs *ad hoc*-Kommissionen. War der Integrationsprozess zunächst eine rein staatliche Angelegenheit, so beteiligte sich die Zivilgesellschaft im letzten Jahrzehnt zunehmend; sie ist laut Angaben des SICA mit offiziell mehr als 20 privaten und parastaatlichen Organisationen vertreten. Auffällig ist die – gemessen an ihrer Wichtigkeit auch für den Integrationsprozess „nach innen“ – geringe Präsenz der Unternehmerorganisationen. Sie sind die Hauptakteure in der derzeit dominierenden Integration „nach außen“. Ihre Vertretung und ihr Lobbying laufen überwiegend über die nationale Schiene bzw. an den „offiziellen Integrationsorganen“ vorbei in die Ministerial- und Präsidentenebene.

Aktueller Stand der Integration nicht zufriedenstellend

Der Sekretär des SICA, Oscar Santamaría, stellte Ende Oktober 2001 fest, dass trotz einer „Neuaufgabe“ der Institutionalisierung, trotz neuer oder angepasster Abkommen und vielfacher Bekenntnisse der Staatsoberhäupter zur Integration die Ergebnisse bisher unbefriedigend seien (*Inforpress Centroamericana*, 19.10.2001). Sie reichen bei weitem nicht aus, um sich effizienter in die Weltwirtschaft einzugliedern und sich auf den globalisierten Märkten und in komplizierten Wettbewerbssituationen zu behaupten. Politische Kurzsichtigkeit, fehlender Wille, mangelnde Disziplin und unzureichende institutionelle Kapazität, um die Vielzahl der Vereinbarungen und Abkommen zu implementieren, keine klare Vorstellung über den zukünftigen Integrations- und Entwicklungskurs, dazu wenige größere, überwiegend „fremdbestimmte“ Unternehmen lassen den Prozess auf „schwachen Füßen“ stehen. Der Integrationsprozess Zentralamerikas wird seit Jahrzehnten von außen subventioniert; Akteure wie Mexiko, die USA und die EU fördern ihn mit partiellen, häufig wenig koordinierten Projekten und Programmen (z.B. der *Plan Puebla Panamá*). Die Förderung von außen und der damit verbundene Druck bewirken, dass die beteiligten Länder den Prozess am Leben erhalten bzw. ihn immer wieder aktivieren. Auf diese Weise werden jedoch kaum die erforderliche Eigeninitiative und der politische Wille der Verantwortlichen gestärkt. Unterschiedliche Interessenlagen interner und externer Akteure sind vielfach der Grund für „spaltende“ oder gegenläufige Entwicklungen in der Region. Tiefgehende Interessengegensätze zwischen den Mitgliedsländern selbst aufgrund von „Jahrhundertkonflikten“ um Grenzen und Land, die ungleiche Verteilung der Integrationsgewinne und -verluste sowie die Heterogenität des Entwicklungsstandes sind langfristige strukturelle Probleme, die es

zu überwinden gilt. Nur wenn das gelingt, werden sich den zentralamerikanischen Kleinstaaten eigenständige Entwicklungschancen im Rahmen der nicht mehr aufzuhaltenden Globalisierung eröffnen.

Zollunion im Visier

Die 1960 begonnene wirtschaftliche Integration hat sich sehr langsam und mit vielen Rückschlägen entwickelt, auch wenn die SIECA auf einem Vorbereitungstreffen des europäisch-lateinamerikanischen Gipfels betonte, dass – gemessen am regionalen Handel – in den letzten Jahren wieder Fortschritte zu verzeichnen seien. Die Länder haben ihre Märkte untereinander liberalisiert; vom Freihandel angenommen sind bisher zwischen allen Ländern unge-rösteter Kaffee und Zuckerrohr. Bilaterale Einschränkungen gelten für Weizenmehl, gerösteten Kaffee, Äthylalkohol, Erdölderivate und (destillierte) alkoholische Getränke. Die Koordinierung und Abstimmung der Wirtschaftspolitik in der Region ist bisher gering. Der Konvergenzgrad betrug laut einer Studie des *Consejo Monetario Centroamericano* im Jahr 2000 im Durchschnitt etwa 50%. Für 2001 wird eine Verbesserung auf 60% erwartet (CEPAL 2001a).

Beim Aufbau der Zollunion beschlossen die MCCA-Länder 1995, für Rohstoffe und Kapitalgüter, die nicht in der Region hergestellt werden, den Außenzoll auf 5% festzusetzen; er wurde 1996 auf 1% und 1997 auf 0% verringert. Der obere Wert des Außenzolls für Fertigwaren wurde auf 15% festgelegt. Nach Schätzungen liegt das durchschnittliche Zollniveau jetzt bei etwa 7%. Die Länder erheben derzeit für Fertigwaren einheitlich 15% Zoll, die Halbwaren sind mit zwischen 5% und 10% (Nikaragua: 5%) Zoll belastet; für Kapitalgüter und Rohstoffe wird kein Zoll erhoben. Honduras führte erst im Dezember 2000 den Zollsatz von 15% für Fertigwaren ein; für Kapitalgüter und Rohstoffe erhebt es abweichend von den anderen Ländern bisher 1%. Grundprinzip der Zollsenkung und Zollvereinheitlichung war es, sie individuell und flexibel je nach Lage des Landes durchführen zu können. Costa Rica hat z.B. seinen Zollsatz für Halbfabrikate in zehn Stufen von 14% auf 5% gesenkt, für Fertigwaren in fünf Stufen von 19% auf 15%. Guatemala dagegen hat für Fertigwaren nur drei Stufen benötigt (CEPAL 2000). Die Fortschritte der Region in der Liberalisierung der Binnenmärkte sind unübersehbar: Der durchschnittlich angewandte Außenzoll ist seit den 80er Jahren von etwa 50% auf etwa 7% gesenkt worden (s. Tabelle 1).

Allerdings wenden die Länder bisher keine einheitliche Zollnomenklatur an, was in der Praxis zu unterschiedlichen Zollbelastungen für gleiche Produkte führt. Mit wenigen Ausnahmen in Guatemala wird der Zoll *ad valorem* berechnet. Temporäre Belastungen – tarifär oder nichttarifär – für Import-

te, von einem der Länder angewandt, rufen zwischenzeitlich Irritationen und Gegenmaßnahmen hervor. Sie werden bisher einseitig und ohne Absprache erhoben, z.B. um sensible Produkte gegen die Konkurrenz zu schützen oder um mittels dieser

Sanktion politischen Druck auszuüben. Nicaragua hat beispielsweise Produkte von Honduras mit („Straf“-) Zöllen belegt, um es zur „Neuverhandlung“ eines mit Kolumbien geschlossenen Vertrags über die Festlegung von Seegrenzen zu bewegen.

Tabelle 1: Durchschnittlicher Außenzoll des MCCA (in %)

	Anfang der 80er Jahre *	1987*	1999**	2001**
Costa Rica	52	26	7,1	7,1
El Salvador	48	23	6,9	6,9
Guatemala	50	25	7,1	7,1
Honduras	41	20	17,7	7,1
Nikaragua	54	21	5,1	5,1

Quelle: * CEPAL 2001a, ** CEPAL 2002.

Die Vereinfachung der Handels- und Zollsysteme sowie die Senkung der Außenzölle hat zu Kostenersparnissen in den Unternehmen geführt, die Produkte konkurrenzfähiger gemacht und zur Wiederbelebung des Regionalhandels beigetragen. Die Erreichung des Ziels, durch den nach Güterarten differenzierten Außenzoll eine Exportproduktion mit höherer Wertschöpfung zu fördern, lässt sich anhand der vorliegenden Informationen nicht nachweisen. Der relative Anteil des intraregionalen Handels am Gesamthandel (ohne Lohnveredelung) stagniert seit 1960 bei 20% bis 25%. Die Art und Qualität der Exporte auf dem Regionalmarkt sowie die relativen Anteile der Produktgruppen scheinen sich ebenfalls nicht weiter verändert zu haben.

Im Jahr 1996 beschlossen El Salvador und Guatemala, zur weiteren Intensivierung des Handels das Projekt „Zollunion“ voranzubringen. Honduras und Nicaragua klinkten sich im Jahr 2000 in den Prozess ein. Die Regierungen verpflichteten sich, den Außenzoll auf dem derzeitigen Niveau zu konsolidieren, die verbleibenden Zollpositionen (bei den vier Ländern bisher durchschnittlich 73%) bis Ende 2002 zu harmonisieren und die Sicherheits-Klausel (*cláusula de salvaguardia*) nur in Abstimmung anzuwenden. Als Demonstration ihres politischen Willens eröffneten sie zwischen Honduras und El Salvador am Grenzübergang Amatillo die erste gemeinsame Zollstelle, vereinheitlichten die Formalitäten und harmonisierten die Vorschriften für den Im- und Export von Medikamenten sowie von tierischen und pflanzlichen Produkten. Bis 2001 wurden weitere gemeinsame Zollstellen an Grenzübergängen und in Häfen eingerichtet (SIECA 2001a).

Aktionsplan und neues Mitglied für die Zollunion

Mit der im März 2002 von Präsident Bush geäußerten Feststellung im Ohr, dass die USA ein Freihandelsabkommen nur mit Zentralamerika als Block verhandeln würden, trafen sich die Staatspräsidenten

der fünf MCCA-Mitgliedsländer am 24. März 2002 in San Salvador. Sie segneten den von der SIECA erarbeiteten Aktionsplan zur Vollendung der Zollunion ab. Seine Hauptpunkte sind:

- Die Implementierung der Abkommen über die Schlichtung von Konflikten, den Handel mit Dienstleistungen, Investitionen sowie die einheitliche zentralamerikanische Zollnomenklatur;
- die Harmonisierung des gesamten Zollsystems und die Einführung von Freihandel für bislang ausgenommene Produkte und Dienstleistungen;
- der Abbau noch bestehender Behinderungen (etwa ein Drittel) im intraregionalen Handel;
- der Aufbau einer einheitlichen modernen (Außen-) Zollverwaltung und
- die Erarbeitung einer abgestimmten Handelspolitik und einer damit verbundenen Agrarpolitik.

Auf dem Treffen im Rahmen des „Dialogs von San José“ in Madrid unterstrichen die Vertreter der EU, dass die Verhandlungen über ein Abkommen zwischen den beiden Blöcken, seien sie für eine Assoziierung oder einen politischen Rahmenvertrag, an die Fortschritte in der Integration Zentralamerikas gekoppelt seien. Die EU erklärte sich bereit, weitere Mittel dafür bereit zu stellen. Knapp einen Monat nach dem Gipfel wurde in Granada/Nikaragua die erste ordentliche Sitzung des SICA (MCCA-Mitglieder, Panama, Belize, Dominikanische Republik) seit 1999 abgehalten. Neben den üblichen Bezeugungen ihres Integrationswillens beschlossen die Staatspräsidenten, die Zollunion mit den oben genannten Bereichen – nunmehr mit Costa Rica als Mitglied – bis zum 31.12.2003 zu vollenden: Eine Titanenaufgabe, die – angesichts der anstehenden Verhandlungen für die ALCA und die erhofften Abkommen mit den USA und der EU – nur mit echtem politischen Willen, externer Hilfe und Druck erfolgreich abgeschlossen werden kann. Die bisherigen Erfahrungen lassen diesbezüglich Skepsis

aufkommen, vor allem wenn jahrzehntelange tiefgehende Kontroversen plötzlich als gegenstandslos „vom Tisch gewischt“ werden.

Bilaterale Konflikte als Hemmschuh für regionale Integration

In 40 Jahren Integrationsprozess wurden „tonnenweise“ Papier mit Plänen und Studien produziert, unzählige Seminare abgehalten und vielfacher „Gipfel- und Projekttourismus“ betrieben. Die feierlichen Beteuerungen der Gemeinsamkeiten des Isthmus wiederholten sich immer wieder. Wenn es jedoch um Kompromisse, die Abgabe von Souveränität oder die Gefährdung von Machtpositionen geht, sind die Länder weiter durch „tiefe“ Gräben, vor allem Konflikte um ungeklärte Grenzen, Land- und Seegebiete sowie illegale Wanderungsströme, getrennt. Guatemala und Belize liegen im Streit um große Teile ihres Territoriums ohne eine international anerkannte Grenze. Honduras versucht, Guatemalas Hoheit über Seegebiete in der Karibik zu reduzieren, und alle drei Länder streiten sich über Miniinseln und Felsen, um auf diese Weise größere Seegebiete (und damit maritime Ressourcen) kontrollieren zu können. Die Grenzstreitigkeiten zwischen Honduras und El Salvador wurden im September 1992 durch ein Urteil des Internationalen Gerichtshofes in Den Haag formell beendet; allerdings sind bis heute nur ca. 50% der Grenze verbindlich festgelegt worden. Der Streit um die rund einen Quadratkilometer große Insel *El Conejo* im Golf von Fonseca hält weiter an. Von Zeit zu Zeit rasseln beide Seiten mit den Säbeln oder wenden wirtschaftliche Repressalien an; meistens lenken sie damit von innenpolitischen Problemen ab.

Die Kontroverse zwischen Honduras und Nicaragua um den 1986 zwischen Honduras und Kolumbien abgeschlossenen Vertrag über die Aufteilung von Seegebieten, von denen Nicaragua 130.000 km² für sich beansprucht, hat das Zusammenwachsen von Zentralamerika stark behindert (Monge Grana-dos 2001). Nach der Beseitigung des Sandinistischen Regimes lag der Vertrag Ramírez-López zunächst auf Eis, wurde aber Ende November 1999 von Honduras ratifiziert. Nicaragua reagierte mit wirtschaftlichen Repressalien. Es begann Importe aus Honduras und Kolumbien mit 35% Zoll zu belegen. Die daraufhin vom Zentralamerikanischen Gerichtshof gefällten Urteile wurden von beiden Ländern ignoriert, was diesen Organismus in eine Krise stürzte. Die guten Beziehungen zwischen den Unternehmern beider Länder wurden gestört und der Handel beeinträchtigt. Bis Dezember 1999 verschärften sich die Spannungen derart, dass eine kriegerische Auseinandersetzung kaum aufzuhalten zu sein schien. Unter Vermittlung der Organisation Amerikanischer Staaten (OAS) wurde ein Abkommen zur Neutralisierung der Konfliktzone geschlos-

sen, aber die Repressalien und militärischen Drohungen von beiden Seiten hielten an. Im Mai 2000 unterzeichneten Nicaragua, El Salvador und Guatemala eine Vereinbarung u.a. über die Bildung eines Korridors, um die Häfen der drei Länder miteinander zu verbinden und Honduras auf diese Weise auszugrenzen. Diese Maßnahme wäre in einer anderen Konjunktur mit einem Aussetzen des Integrationsprozesses gleichbedeutend gewesen.

Auch die Beziehungen zwischen Nicaragua und Costa Rica sind nicht spannungsfrei: einerseits wegen der massiven Abwanderung von Nicaraguanern nach Costa Rica, andererseits aufgrund des Streits über die Schifffahrt auf dem Río San Juan. Seit 1998 versucht Costa Rica, dessen Grenze auf dem rechten Ufer des Flusses verläuft, ohne eine Abstimmung mit Nicaragua den Flussweg z.B. für bewaffnete Patrouillenboote der Polizei zu benutzen.

Von den neuen Regierungschefs Maduro (Honduras), Bolanos (Nicaragua) und Abel Pacheco (Costa Rica) erwartet die Bevölkerung, dass sie sich um eine Entschärfung der Konflikte bemühen. Die Regierungschefs haben sich zudem verpflichtet, sich eventuellen Schiedsurteilen zu unterwerfen.

Asymmetrische Entwicklung des intraregionalen Handels

Beurteilt man die Integrationsfortschritte anhand des Handels in der Region (s. Tabelle 3), dann war die Zeit zwischen 1960 und 1980 eine „Boomphase“. Der Warenaustausch nahm kontinuierlich zu, die intraregionalen Ausfuhren stiegen von rd. US\$ 30 Mio. auf US\$ 1,1 Mrd. Sie erhöhten sich um fast das Vierzigfache. Ab 1981 wurde auch der Handel von der politisch-wirtschaftlichen Krise auf dem Isthmus erfasst und fiel bis 1986 auf das Niveau von 1975 zurück. In der „Erholungsphase“ (1993 bis 2001) stieg der intraregionale Export mit US\$ 2,9 Mio. (2001) auf mehr als das 2,5-fache des Wertes von 1980 an. Der durchschnittliche Zuwachs pro Jahr lag bei rd. 10%, mit rückläufiger Tendenz ab 1999. Das durchschnittliche Wachstum p.a. der Exporte in Drittländer betrug rund 1%. Hauptgründe für deren geringes Wachstum waren die weltweite Rezession und sinkende Rohstoffpreise, vor allem für Kaffee.

Gemessen am intraregionalen Export (s. Tabelle 2) im Jahr 2000 sind die Hauptnutznießer des Regionalmarktes die drei am stärksten entwickelten Länder Costa Rica, El Salvador und Guatemala. El Salvadors intraregionale Bilanz ist weitgehend ausgeglichen; Guatemala und speziell Costa Rica führen relativ weniger Waren aus der Region ein. Honduras und Nicaragua, beide mit gering entwickelten Produktionsstrukturen, importieren relativ hohe Anteile, partizipieren aber vergleichsweise wenig am intraregionalen Export.

**Tabelle 2: Export/Import-Anteile der Länder
(in % des intraregionalen Exports und Imports)**

	1980		2000*		2001**	
	Import	Export	Export	Import	Export	Import
Costa Rica	23,9	20,0	24,7	10,9	24,5	10,1
El Salvador	26,2	29,4	28,8	29,1	25,5	28,5
Guatemala	35,7	14,1	30,3	23,6	36,8	27,3
Honduras	7,4	9,4	9,9	17,7	7,2	18,2
Nikaragua	6,7	27,3	6,2	18,7	5,9	15,8

Ohne Maquila-Produktion. * vorläufige Angaben, ** geschätzte Angaben.

Quelle: SIECA: www.sieca.org.gt

**Tabelle 3: Intraregionale Exporte Zentralamerikas, 1970-2001*
(in Mio. US\$; in % des Gesamtexports der Länder/Region)**

	1970	1980	1990	1992	1994	1996	1998	1999	2000 ⁺⁺	2001 ⁺⁺
Costa Rica	45,2 (19,8)	260,1 (26,8)	134,4 (9,9)	310,9 (17,9)	285,9 (12,7)	411,2 (12,0)	961,9 (18,8)	576,6 (9,2)	622,9 (11,4)	698,9 (14,8)
El Salvador	73,7 (32,3)	295,8 (27,6)	176,7 (30,5)	282,5 (47,3)	341,9 (41,8)	455,1 (44,4)	616,6 (49,1)	627,2 (53,9)	740,7 (55,3)	729,2 (60,3)
Guatemala	102,3 (35,3)	403,7 (29,0)	288,0 (23,8)	395,4 (30,8)	475,0 (31,6)	578,0 (28,5)	748,5 (29,0)	789,9 (32,1)	822,0 (30,5)	1.050,0 (43,1)
Honduras	18,0 (10,6)	91,4 (11,0)	22,9 (2,6)	48,2 (5,8)	139,9 (14,5)	206,4 (15,6)	184,8 (19,0)	150,9 (19,8)	195,6 (18,1)	206,5 (21,2)
Nicaragua	46,0 (25,8)	75,4 (18,2)	42,0 (12,6)	47,0 (21,1)	83,9 (23,9)	101,2 (15,3)	122,5 (22,2)	145,1 (28,5)	164,2 (26,0)	169,2 (33,6)
Zentral-amerika**	285,2 (26,0)	1.163,5 (24,2)	664,2 (15,2)	1.084 (23,2)	1.326,5 (22,6)	1.751,8 (20,7)	2.634,3 (24,3)	2.289,8 (21,3)	2.545,4 (22,6)	2.854,0 (28,9)

* Angaben vorhergehender Jahre werden von SIECA laufend korrigiert, deshalb zum Teil gering variierend.

** Abweichungen durch Auf- und Abrunden; + vorläufig, ++ geschätzt.

Quelle: Bulmer Thomas 1998: 22 (Angaben 1970/80/90/92);

Angaben 1994/96/98/99, 2000/01 berechnet nach SIECA: www.sieca.org.gt/.

Ein Vergleich des intraregionalen Handels zwischen dem Jahr 2000 und 1980 (s. Tabellen 2 und 3 sowie www.sieca.org.gt/_1960-2000), dem Jahr mit dem größten Handelsvolumen vor der Verschuldungskrise, zeigt, dass der Regionalmarkt in seiner Bedeutung für die einzelnen Länder sehr unterschiedlich zu bewerten ist.

- Für El Salvador ist die Bedeutung des Regionalmarktes über den genannten Zeitraum nahezu gleich geblieben; es gab weder auffällige Verschiebungen bei dem relativen Export- und Importanteil noch zwischen den beiden Bereichen.
- Nikaraguas Import aus der Region war aufgrund der gering entwickelten eigenen Wirtschaftsstruktur immer relativ hoch. Er fiel bis Mitte der 80er Jahre wegen der bürgerkriegsähnlichen Zustände, der Wirtschafts- und Finanzkrise und des Boykotts auf das Niveau der 60er Jahre zurück.
- 1980 importierte Nikaragua Waren für rd. US\$ 301 Mio. aus der Region, 1987 noch für US\$ 37 Mio. Erst 10 Jahre später (1997) wurde der Stand von 1980 wieder erreicht. Ähnlich entwickelte sich der Export. Er sank von US\$ 146 Mio. (1978) auf US\$ 15 Mio. (1986). Der sehr niedrige relative Anteil (etwa 6%) blieb gleich.
- Der Import von Honduras, das durch die Konflikte und die Krise der 80er Jahre im Verhältnis weniger getroffen wurde, halbierte sich zunächst ebenfalls; aber schon 1992 wurde das Volumen von 1981 (US\$ 118 Mio.) übertroffen und nahm seitdem kontinuierlich zu. Im Export konnte Honduras den Höchststand von 1980 (US\$ 84 Mio.) ebenfalls schon 1993 mit US\$ 105 Mio. „toppen“ und hat seitdem weiter zugelegt. Relativ gesehen konnte es mit 7% Anteil am intraregionalen Export gegenüber den anderen Ländern aber nicht aufholen.

- Costa Ricas Exporte, überwiegend Industrieprodukte, erreichten 1980 ihren höchsten Stand (US\$ 260 Mio.) Die Finanz- und Devisenkrise des Isthmus ließ sie bis 1985 ebenfalls um mehr als die Hälfte zurückgehen. Sie vervierfachten sich bis 1997, legten 1998 nochmals zu und gingen aufgrund der Rezession 2000/2001 wiederum um etwa ein Drittel zurück. Der relative Anteil hat sich mit etwa 25% am intraregionalen Export über die letzten 20 Jahre nicht verändert. Der relative Importanteil ist dagegen um die Hälfte gesunken.
- Guatemala nimmt im intraregionalen Export absolut und relativ die Spitzenposition ein. Selbst während der Wirtschafts- und Finanzkrise der Region und trotz der Bürgerkriegssituation im eigenen Land konnte es sich, obwohl es zwischenzeitlich beträchtliche Einbußen zu verzeichnen hatte, vor den anderen MCCA-Mitgliedern behaupten. Auch im Jahr 2000 stand es mit US\$ 822 Mio. Export an erster Stelle. Der Import aus den anderen Ländern hat sich 2000, verglichen mit 1980, sogar vervierfacht.

Tabelle 4: Intraregionaler Export: Anteil am Gesamtexport (in %)

	1960*	1970*	1980*	1998**	1999**	2000**
Costa Rica	2,9	19,8	26,8	19	9	11
El Salvador	11,0	32,3	27,6	49	54	55
Guatemala	4,3	35,3	29,0	29	32	30
Honduras	12,9	10,6	11,0	19	20	20
Nikaragua	4,5	25,8	18,2	22	28	26
Zentralamerika	7,0	26,0	24,2	25	21	23

Quellen: * Bulmer Thomas 1998; ** CEPAL 2002.

Der relative Anteil des intraregionalen Exports am Gesamtexport Zentralamerikas betrug Ende 2000 23% (s. Tabelle 4); wird die Lohnveredelung (Maquila) dem Gesamt zugeschlagen, waren es etwa 14%. Der Regionalmarkt spielt also eine geringe Rolle für das Wachstum Zentralamerikas; mittels einer konsequenten Umverteilungspolitik zum Abbau der Armut und einer gleichzeitigen Modernisierung und Diversifizierung der Produktionsstruktur ließe sich eine beachtliche Nachfrage für Konsumgüter und einfache Investitionsgüter mobilisieren. Das Gewicht des Regionalhandels (bezogen auf den Gesamthandel des jeweiligen Landes) ist je nach Land sehr unterschiedlich. Angeführt von El Salvador mit rd. 55%, gefolgt von Guatemala, Nicaragua und Honduras mit 30%, 26% und 18%, bildet Costa Rica mit 11% das Schlusslicht. Honduras hat sich mit traditioneller (Textil-)Maquila – Costa Rica seit Mitte der 90er Jahre mit höherwertiger (u.a. Elektronik-)Maquila – an die USA und deren Konjunktur angekoppelt. Neue Abhängigkeiten sind entstanden. Das trifft vor allem für Costa Rica zu, das seit 1999 Mikroprozessoren für den weltweiten Megaanbieter Intel zusammenbaut. Die Krise der Computer-Branche hat das Land entsprechend hart getroffen (vgl. Brennpunkt 19/1999, Minkner-Bünjer 2000; 2002).

Der durchschnittliche relative Anteil des intraregionalen Exports am Gesamtexport der MCCA-Länder ist seit 1980 weitgehend unverändert. Der Regionalmarkt hat für El Salvador und Honduras – gemessen an ihrem jeweiligen Gesamtexport – an

Bedeutung gewonnen; für Guatemala und Nicaragua ist die Bedeutung gleich geblieben, während sie für Costa Rica stark zurückgegangen ist.

Regionalhandel: Struktur wenig verändert

Der intraregionale Handel (Referenzjahr 2000) besteht vor allem aus einfachen gewerblichen Produkten der traditionellen Branchen und aus Nahrungsmitteln (CEPAL 2002: 79 f.). Bei der Beurteilung der Zusammensetzung des intraregionalen Handels ist zu beachten, dass die aufgeführten Produktgruppen von einer „handvoll“ wenig komplexer Produkte dominiert werden.

- Costa Ricas Ausfuhr auf den Regionalmarkt setzt sich aus 71% Industrieprodukten und 27% Nahrungsmitteln zusammen. Von den Industrieprodukten stammen 23% aus der Chemiebranche, 8% sind Maschinen und Elektroprodukte, 23% sonstige Halbwaren. Auch die Exporte auf Drittmärkte sind zu zwei Drittel gewerbliche Produkte.
- El Salvadors und Guatemalas intraregionale Exporte bestehen zu etwa 66% aus Industrieprodukten (davon 18% chemische Produkte) und 23% Rohstoffen (vor allem Nahrungsmittel): eine ähnliche Struktur wie diejenige Costa Ricas. Beide Länder führen – im Gegensatz zu Costa Rica – vor allem Rohstoffe (71% bzw. 83%) auf Drittmärkte aus.

- Honduras exportiert auf den Regionalmarkt einfache gewerbliche Produkte (55%), davon 26% aus der Chemie-Branche. Der Drittmarkt-export setzt sich zu zwei Dritteln aus Nahrungsmitteln, zu einem Drittel aus gewerblichen Produkten zusammen.
- Bei Nikaraguas intraregionalen und Drittländer-exporten handelt es sich überwiegend um Produkte des Primärsektors (80% resp. 92%), vor allem um Nahrungsmittel (71% resp. 90%).

Die Produktpalette der traditionellen Branchen hat sich zwischen 1980 und 2000 je nach Land in unterschiedlichem Maße verbreitert. Die Grundstruktur des intraregionalen Exports nach Produktgruppen ist aber weitgehend gleich geblieben: Produkte mit unterschiedlichem Verarbeitungsgrad der traditionellen Branchen, vor allem Nahrungsmittel, ergänzt durch chemische und Elektroprodukte. Unter den beiden zuletzt genannten Gruppen sind vor allem Düngemittel sowie aus importierten Teilen montierte Kühlschränke, Waschmaschinen u.a. zusammengefasst. Costa Rica und El Salvador stehen an der Spitze des Industrieexports mit zum Teil komplexeren gewerblichen Produkten. Das Schlusslicht bildet Nicaragua, das einen kaum entwickelten Sekundärsektor hat. Als Folge der Liberalisierung und des Imports von billigeren und qualitativ besseren Waren hat die Produktpalette seit 1980 an Vielfalt eingebüßt; die Produktion eines Teils der Konsumgüter, der Halbwaren und der Metallprodukte wurde eingestellt oder auf andere, nach der Marköffnung rentable Produkte umgestellt.

Freihandelsabkommen mit Drittländern: integrationsfördernd?

Die Länder Zentralamerikas haben in der letzten Dekade mit Drittländern individuell, als Teile der Region (*Triángulo Norte*) oder als Region insgesamt Freihandelsabkommen (FHA) abgeschlossen. Ziel der zum Teil in langwierigen Verhandlungen erreichten Abkommen ist es, neue Märkte, Kredite und Direktinvestitionen für das Wachstum Zentralamerikas zu erschließen. Ferner wird nach Meinung der CEPAL (2001a) der Annäherungs- und Integrationsprozess der Länder und Blöcke in Lateinamerika und der Karibik durch die FHA belebt und beschleunigt. Mittels dieser Strategie wird die Integration von einer Ländergruppe her aufgebaut und, wenn die Hindernisse „unüberwindlich“ scheinen, werden nicht alle Länder zum gleichen Zeitpunkt einbezogen (CEPAL 2000: 22). Ein Beispiel dafür ist die Zollunion, die von zwei zentralamerikanischen Ländern gegründet und dann um zwei Länder erweitert wurde. Costa Rica trat erst fünf Jahre später bei.

Der Einigungsprozess für die ALCA (*Área de Libre Comercio de las Américas*) könnte durch

diese Art von „Teilintegration“ erleichtert werden; denn die Interessen und die Positionen zwischen den Ländern oder Ländergruppen wurden vorher weitgehend abgeglichen. Je „integrierter“ die lateinamerikanischen bzw. zentralamerikanischen Länder bei den ALCA-Verhandlungen auftreten könnten, umso mehr gewänne ihre Verhandlungsposition gegenüber den USA bzw. der NAFTA an Stärke. Erfahrungen der MCCA-Länder als Region in der Verhandlung von FHA werden ihrem Auftreten und ihrer Position größeres Gewicht verleihen. Kleine Länder verschaffen sich mit den Handelsabkommen – und das würde auch für die ALCA gelten – Regelwerke, die für sie u.a. größere Sicherheit und Vertrauen in den liberalisierten Handel und in die Schlichtung von Streitigkeiten bedeuten. Da sie nicht über wirtschaftliche Macht verfügen, hängt die Verteidigung ihrer Interessen entscheidend von den vertraglich festgelegten Bestimmungen und deren Einhaltung ab sowie von der Respektierung der Prinzipien in Übereinstimmung mit den Zielen derartiger Abkommen.

Bei der großen Zahl der FHA, die seit 1998 geschlossen wurden, besteht die Gefahr, dass sie nicht wirklich „mit Leben erfüllt“ werden und dass ihre Bedeutung für Wachstum und Entwicklung der kleinen zentralamerikanischen Wirtschaften gering bleibt. Art und Inhalt der bilateralen Freihandelsabkommen sind – abgesehen von den Rahmenbestimmungen – auf den Entwicklungsstand der jeweiligen Länder zugeschnitten. Ihre spätere Zusammenführung auf regionaler Ebene kann altes Konkurrenzdenken wieder aufflammen lassen. Kritiker der „alternativen“ Strategie unterstreichen, dass die FHA die regionale Integration nicht fördern, sondern eher davon ablenken und diese lähmen würde. Die FHA umfassen in der Regel zwischen 70% und 90% der Zollpositionen der beteiligten Länder. Eine größere Freihandelsquote wird in der Regel sofort für das geringer entwickelte Partnerland eingeräumt (FHA Costa Rica-Kanada: 86% der Zollpositionen Costas Ricas und 67% der Zollpositionen Kanadas sind sofort zollfrei; FHA Nicaragua-Mexiko: 77% der Zollpositionen Nikaraguas und 63% der Mexikos sofort zollfrei). Die Zölle werden zudem stufenweise und von dem weniger entwickelten Land über längere Zeiträume abgebaut.

Die Zusammenstellung gibt einen Überblick über die FHA, die nicht nur ausgehandelt und „verwaltet“, sondern durch die Unternehmen auch in Im- und Exporte „umgesetzt“ werden müssen. In der Regel entfällt von den Hauptprodukten der größte Anteil auf wenige größere Unternehmen.

Freihandelsabkommen mit Drittländern sowie Hauptexporte und -importe*

- Zentralamerika und Chile (Freihandelsabkommen; 1999). Die Region trat als Block auf, aber die Unterschiede in den Produktlisten, die Programme der Zollsenkungen und die Ursprungsklausel zwangen zu individuellen Verhandlungen in einigen Bereichen. Hauptexporte: 70% Zucker und Düngemittel. Hauptimporte: 30% Früchte und Gemüse, 7% Nichteisenmetalle, 6% Getränke.
- Zentralamerika und Comunidad Andina (vorverhandelt: *Acuerdo de Alcance Parcial*, zunächst individualisiertes Vorgehen und länderweise Verhandlungen von El Salvador, Guatemala und Honduras: Triángulo Norte; 1999 vereinbart)
- Zentralamerika und Dominikanische Republik (Freihandelsabkommen; 1998). Hauptexporte: 22% Medikamente, 10% Kaffee, Tee, Kakao, 7% Garne und Metallprodukte, 7% chemische Produkte, 6% diverse Produkte u.a. Tabak und Tabakprodukte. Hauptimporte: 16% Tabak und Tabakprodukte; chemische Produkte; 16% Kaffee und Tee, 8% diverse Produkte, 7% Plastikprodukte, 5% Öle, 4% Garne, Stoffe und Konfektion.
- Costa Rica und Mexiko (Freihandelsabkommen; 1995). Hauptexporte: 50% tierische und pflanzliche Fette, Batterien, Akkus.
- Nicaragua und Mexiko (Freihandelsabkommen; 1997). Hauptexporte: 79% Erdnüsse, Fisch- und Schalentiere, Rum, ungegerbte Häute. Hauptimporte: Nahrungsmittel, Radios, Kühlschränke, Telefone, Fernseher, Öfen, Pkw und Lkw.
- Triángulo Norte und Mexiko (Freihandelsabkommen; 2001). Hauptexporte: 21% Gummi, 9% Fette und Öle, 7% Getränke und Spirituosen, 6% Papier und Pappe, 5% Leder, Häute. Hauptimporte: Industrieprodukte 13% Fahrzeuge, 8% Maschinen und Geräte, 8% Plastikprodukte, 6% Eisenprodukte, 5% Treibstoff, 4% elektrische Maschinen.
- Costa Rica und Kanada (Freihandelsabkommen; 2001). Hauptexporte: 26% Zierpflanzen, Samen, Obst und Gemüse, 26% Drucker, 9% Kugellager, 7% elektronische Teile.
- Hauptimporte: 29% Agrarprodukte (7% Weizen) und Nahrungsmittel, 11% chemische Produkte, 10% Metall- und Plastikprodukte, 11% Maschinen und elektrische Maschinen.
- Zentralamerika und Panama (Freihandelsabkommen; normativer Rahmen gemeinsam verhandelt, 2001 beendet) Produktlisten nach Ländern verhandelt.
- Costa Rica und Trinidad & Tobago (Freihandelsabkommen; Verhandlungen seit 2001).

*Export und Import Zentralamerikas bzw. der zentralamerikanischen Länder mit Drittländern; Quellen: CEPAL; SICA.

Zentralamerika hat in einigen Fällen das Rahmenabkommen, in anderen Fällen das gesamte FHA als Block verhandelt und abgeschlossen. Die Abkommen mit Mexiko und mit Kanada (in Verhandlung) eröffnen der Region den Zugang zum erweiterten US-Markt. Die Integration „nach innen“ wird für die Eingliederung in den großen internationalen Markt genutzt, d.h. mit der Integration „nach außen“ verbunden. Das ist bisher zwar nur ganz partiell gelungen, aber als ein Anfang zu bewerten, beide Strategien kohärent zu verbinden (CEPAL 2002: 114).

Integration „nach außen“ im „Schlepptau“ der USA

Trotz der Bemühungen Zentralamerikas, den Regionalmarkt zu dynamisieren, neue Märkte in Lateinamerika, Europa und Asien zu suchen sowie bestehende mittels der FHA-Abkommen zu erschließen und besser zu nutzen, sind die USA – aufgrund einer Vielzahl von Faktoren – der wichtigste Wirtschaftsraum für die Region. Das gilt sowohl für den Handel (s. Tabellen 5 und 6) als auch für die Mobilisierung von Kapital in Form von (kommerziellen) Krediten und Direktinvestitionen. Der Anteil der regionalen Exporte für den US-Markt bewegt sich seit 1990 bei rund 40% des Gesamtexports; der

intraregionale Export liegt dagegen bei rund 20% bis 25% (s. Tabelle 4).

Das Wachstum der Länder ist weiterhin in hohem Maße vom traditionellen Export der Agrarwirtschaft (Bananen, Kaffee, Zucker, Baumwolle, Fleisch) in die USA und nach Europa abhängig. Durch die nichttraditionellen Agrarexporte, aber vor allem durch die Maquila, wurden in einer Dekade mehr Arbeitsplätze geschaffen als mit der importsubstituierenden Industrialisierung, und die Exporte haben sich diversifiziert. Aber in dem relativen Gewicht nach Hauptabnehmern, Sektoren und letztlich nach Hauptprodukten ist keine grundlegende Änderung eingetreten, die die Abhängigkeit gemildert und die Wachstumsfluktuation verringert hätte. Bei absolut steigenden Ausfuhren auf den US-Markt (aufgrund der Markttöffnung der USA) hat der Re-Export der Maquila-Produkte stetig zugenommen. Konjunkturerinbrüche und länger anhaltende Rezession in den USA treffen die Wirtschaften Zentralamerikas aufgrund der „Produktionsauslagerung“ (euphemistisch *producción compartida* genannt) unter Umständen stärker als früher. Die Möglichkeiten der kleinen Länder, Ausfuhrschwankungen in Art und Umfang sowie Finanzierung der Exporte in einem Marktraum oder zwischen Märkten zu kompensieren, sind minimal; sie werden durch die Lohnveredelung, die an eine bestimmte US-Firma gebunden ist, noch geringer.

**Tabelle 5: Zentralamerika, MCCA und USA:
Export, Exportanteil und Exportwachstum 1990-2001 (in Mio. US\$)**

	1990	1995	1998	1999	2000*	2001**
Export gesamt Wachstum p.a.	3.934 3,1%	7.360 25,2%	10.517 8,3%	11.175 6,3%	11.234 0,5%	9.782 -12,9%
Export auf den MCCA Wachstum p.a. Anteil Export (2:1)	671 7,2% 17,1%	1.595 6,0% 21,7%	2.634 20,2% 25,0%	2.290 -13,1% 20,5%	2.545 11,1% 22,7%	2.854 12,1% 29,2%
Export in die USA Wachstum p.a. Anteil Export (3:1)	1 605 k.A. 40,8%	2 485 20,5% 33,8%	3 817 -1,4% 36,3%	4 787 25,4% 42,8%	4 817 0,6% 42,9%	k.A.

* vorläufig, ** geschätzt, k.A.= keine Angaben.

Quelle: www.sgica.gt.publico/

Die Länder Zentralamerikas konkurrieren seit Mitte der 80er Jahre mit ihren in Art und Qualität sehr ähnlichen Produkten untereinander sowie mit der Karibik und Mexiko um den US-Markt. Das spezielle Präferenzsystem der USA gegenüber dem Karibischen Becken hat die Tendenz zum *Dumping* und damit zum Nutzen der Unternehmen auf dem US-Markt verstärkt. Die Subventionspolitik der zentralamerikanischen Länder gegenüber den ausländischen Investitionen ist bisher auf Konkurrenz und nicht auf Abstimmung fördernde Kooperation angelegt. Denn sämtliche Länder haben als komparativen Vorteil die relative Nähe zum US-Markt sowie ein großes Reservoir an unqualifizierten und billigen Arbeitskräften anzubieten. Eine Ausnahme bildet heute Costa Rica, wo die Mindestlöhne weit über dem Niveau der anderen Länder liegen, Arbeitskräfte für Billigjobs vielfach aus Nicaragua kommen und die Entwicklung der neuen Kommunikationstechnologien immer mehr qualifizierte Arbeitskräfte erfordert.

Für die Maquila als einer speziellen Art von miteinander verbundenen Produktionsstrukturen Zentralamerikas mit der US-Wirtschaft ist der Absatz – solange die US-Konjunktur läuft – als Re-Export in die USA „garantiert“, da die US-Regierung über die Konzessionen des Allgemeinen Präferenz-Systems hinaus seit 1984 Zollfreiheit und Kontingente im Rahmen der *Caribbean Basin Initiative* (CBI) gewährt. Die Präferenzen für den Absatz für beispielsweise Textilien und Bekleidung auf dem US-Markt werden nur gewährt, wenn in den USA hergestellte (und zugeschnittene) Stoffe verarbeitet werden. Auf diese Weise wird (über die Förderung der Entwicklung Zentralamerikas hinaus) die Konkurrenzfähigkeit der Textil- und Bekleidungsindustrie sowie des Handels in den USA gegenüber den Billigimporten aus Asien verbessert. Im Mai 2000 wurde die CBI neuerlich mittels des *Caribbean Basin Trade Partnership Act* (CBTPA) bis 2008 verlängert und gleichzeitig modifiziert. Um die Nachteile für Zentralamerika aus der NAFTA zu kompensieren und weiteren US-Unternehmen

die Möglichkeit der Auslagerung von Produktions teilen zu eröffnen, wurden die Präferenzen erweitert. Als Folge der CBI und der politischen Stabilisierung sind in den 90er Jahren wieder Direktinvestitionen, vor allem aus den USA, aus Asien und Mexiko, nach Zentralamerika geflossen.

Maquila-Produktion als Exportmotor?

Die Integration „nach außen“ vollzog sich zwischen 1990 und 1999 relativ dynamisch mit nichttraditionellen Agrarexporten und der Maquila. Der Anteil der Industrieexporte (einschließlich der Maquila) am gesamten Export verdreifachte sich im Durchschnitt, der Anteil der Maquila am Gesamtexport nahm von 6% auf 41% zu. Die Entwicklung war in den jeweiligen Ländern heterogen. Costa Rica und Honduras waren die Hauptnutznier der Maquila-Booms, gefolgt von El Salvador und Guatemala. Über Nicaragua sind keine ausreichenden Informationen vorhanden. Bis 1996 (letzte Datenkonsolidierung für Zentralamerika) siedelten sich 790 Unternehmen in Zentralamerika an, die ca. 243.000 Arbeitsplätze geschaffen haben. Davon entfielen 32% auf Honduras, gefolgt von Guatemala mit 25%. Die beiden ärmsten Länder des Isthmus nutzten mit ihren besonders niedrigen Lohnkosten den Maquila-Boom der Textil- und Bekleidungsbranche (Minkner-Bünjer 2002).

In die Maquila-Unternehmen ist bis 1996 fast 40% einheimisches Kapital (vor allem in El Salvador, Guatemala und Honduras) geflossen, gefolgt von 28% aus den USA und 27% aus Asien. Asiatische Investoren, vielfach in *joint venture* mit nationalem Kapital, umgehen auf diese Weise die Zollbarrieren und Kontingente für ihre Produkte auf dem US-Markt. 56% der US-Investitionen engagierten sich zwischen 1990 und 1999 in Costa Rica, gefolgt von El Salvador mit 29% und Guatemala mit 18%. Investitionen in der Maquila machten bis zu 50% der ausländischen Direktinvestitionen aus. Die Strategie Zentralamerikas, Investitionen für die Lohnveredelung anzuziehen, um Wachstum und

Beschäftigung zu erzeugen, Arbeitskräfte anzulernen bzw. auszubilden und Technologie zu transferieren (speziell Costa Rica), sieht derzeit keiner rosigen Zukunft entgegen. Der Beschluss der Welthandelsorganisation, die Exportsubventionen 2003 abzuschaffen, dürfte die Attraktivität Zentralamerikas beeinträchtigen. Außerdem dürfte sich in nächster Zeit China als neuer Konkurrent mit Billigprodukten massiv bemerkbar machen. Dies ist ein wichtiger Grund für die USA, die „Billiglohnstrukturen“ Zentralamerikas mit einem gesamtamerikanischen FHA zu „schützen“.

Die CEPAL unterstreicht in ihrer Analyse der Wettbewerbsfähigkeit Lateinamerikas, dass gemessen am Außenhandel 1990 bis 1999 der MCCA sowohl auf dem Weltmarkt als auch in Lateinamerika seinen Markt vergrößern konnte. Von den MCCA-Ländern habe allein Honduras ein Exportprofil, das sich aufgrund der Dominanz der (Textil- und Bekleidungs-)Maquila, durch Produkte mit so genannter dynamischer Nachfrage auszeichne. Die CEPAL stellt ferner fest, dass die Ausfuhren der Länder für den Regionalmarkt sämtlich aus Produkten mit relativ dynamischer Nachfrage bestehen. Von den Drittländern dagegen werden vor allem „stagnierende“ Produkte des MCCA (d.h. traditionelle Produkte des Primärsektors) nachgefragt. (CEPAL 2002: 93 ff.).

In der von der CEPAL analysierten Periode ist die anhaltende Rezession der USA noch nicht berücksichtigt. Wenn das der Fall wäre, würde die

Bewertung der Maquila eventuell weniger gut ausfallen. Veränderungen in den Rahmenbedingungen (z.B. anhaltend hohe Nachfrage) können die relativ positiv erscheinende Exportperformance des MCCA schnell zunichte machen (s. „Intel-Effekt“ in Costa Rica). Denn auch die CEPAL unterstreicht, dass der MCCA in Bezug auf seine Wettbewerbsfähigkeit und die Nachfrage seiner Produkte sehr volatil ist: eine Folge der starken Anbindung an die US-Wirtschaft und der Abhängigkeit von den Weltmarktpreisen für Rohstoffe. Über den CBI-Exporten schwebt zudem immer das Damoklesschwert, dass der US-Kongress die Zollpräferenzen nicht verlängert, Produkte auf Druck der einheimischen Unternehmer aus der „Initiative“ streicht, neue Subventionen beschließt (z.B. für Afrika) oder anderen Gebieten durch neue Abkommen bessere Konditionen gewährt (z.B. Mexiko im Rahmen der NAFTA). Das bewirkt Turbulenzen und Desinvestment in Zentralamerika und verstärkt die Fluktuation des Wachstums und Kapitals.

Das von der CEPAL als dynamisch bezeichnete Exportangebot bewirkt zudem, dass nicht das Potential der Länder (Arbeitskräfte, Rohstoffe, Unternehmen, Finanz- und Zulieferstrukturen) selbst entwickelt wird, sondern dass vor allem lokale Standortvorteile und billige Arbeitskräfte mittels an US-Unternehmen gekoppelte Lohnveredelung (für die aus den USA kommenden Halbwaren) genutzt werden.

Tabelle 6: Exporte Zentralamerikas nach Hauptabnehmern, 1991-1999 (Anteil in %)

Land/Region	1991	1993	1995	1997 ⁺⁺	1999 ⁺⁺
USA	38,6	40,0	33,8	39,9	42,8
Europäische Union	22,5	19,7	25,1	20,4	18,6
MCCA	18,8	22,6	21,7	21,1	20,5
CARICOM	1,0	0,6	0,6	0,8	0,7
„Gruppe der 3“	2,8	2,8	2,5	2,9	3,0
• Mexiko	2,5	2,1	1,2	1,9	2,4
• Venezuela	0,1	0,4	0,9	0,6	0,3
• Kolumbien	0,2	0,3	0,4	0,4	0,3
Japan	3,4	1,3	2,0	1,3	2,0
Asien (ohne Japan)	2,4	1,5	3,5	2,2	4,8
Andere Gebiete	10,5	11,5	10,8	11,4	7,6

Quelle: Zusammengestellt und berechnet nach SIECA: 1999 (*Boletín estadístico* 28-29). sieca.org.gt/: 1999

ALCA: (K)ein Gegensatz zur regionalen Integration?

Die Fortschritte in der Vorbereitung der ALCA sind in den ersten Jahren nach ihrer Lancierung durch die USA nicht allzu groß gewesen. Mehr als 30 Länder, zusammengeschlossen in fünf subregionale Blöcke „unter einem Dach zu einen“, stößt auf

umso größere Schwierigkeiten, je mehr es um „heiße Eisen“ wie beispielsweise die Marktöffnung der USA für Agrarprodukte u.a. geht. Für die kleinen Länder wie die Zentralamerikas wird von der Operationalisierung des Konzepts „Kleine Ökonomien“ abhängen, welche Konzessionen ihnen bezüglich der Zölle, Kontingente und Abbaufristen bei der Einführung des Freihandels gewährt werden. Im

Oktober 1997 wurden erste Schritte unternommen, um für diese Ländergruppe die erforderliche technische Assistenz zu organisieren; denn die kleinen Länder meldeten einen großen Bedarf an Beratung, Ausbildung und Studien in einer Vielzahl von Themen an. Insgesamt beklagen die kleinen Länder, dass ihre speziellen Probleme und Forderungen bisher zu wenig Beachtung finden (Moreno/Rivas 2000).

Zentralamerika verfügt über eine fast drei Jahrzehnte währende Erfahrung mit der regionalen Integration/Desintegration; der Lernprozess bezüglich der Liberalisierungspolitik und der Öffnung zum Weltmarkt dauert schon mehr als eine Dekade. Trotzdem formulierten die Länder bisher keine regionale Strategie, um gemeinsam auf die Herausforderung „Weltmarkt“ zu reagieren. Heterogenität und mangelnder politischer Wille be- bzw. verhinderten, dass eine funktionierende regionale Integration mit einer entwicklungspolitisch erfolgreichen Eingliederung in die Weltwirtschaft verbunden wurde.

Wettbewerbsfähigkeit für ALCA gering

Das Präferenzsystem der CBI dürfte – nach erneuter Verlängerung 2000 – im Jahr 2008 auslaufen. Die Länder Zentralamerikas und der Karibik müssen sich auf eine (wahrscheinlich weniger günstige) Neuregelung im Rahmen der ALCA einstellen. Zentralamerika sieht bisher in der ALCA mehr Möglichkeiten, um ausländische Investitionen anzuziehen und seine Position auf den Märkten der USA zu erweitern. Dafür gilt es gleiche oder wenn möglich bessere Konditionen als im Rahmen der CBI und lange Übergangsfristen auszuhandeln.

Zentralamerikas Grad der makroökonomischen Diversifizierung und Unabhängigkeit, die Politiken und Investitionen zur Transformation der Strukturen in der Aus- und Fortbildung, der Infrastruktur, der Kommunikation und im Umweltschutz sowie die Wirtschaftsstruktur sektoral und insgesamt werden von regionalen Experten mit „ungenügend“ bzw. „sehr ungenügend“ benotet. Dementsprechend unbefriedigend fällt die Bewertung der Verwundbarkeit der Wirtschaften aus; die Dynamik und Verbreiterung der Exporte, die Vorbereitung des Humankapitals und der Infrastruktur lassen trotz merklicher Fortschritte stark zu wünschen übrig (*Proyecto Estado de la Nación* 1999).

Der unterschiedliche Stand der zentralamerikanischen Länder in der Vorbereitung auf den Wettbewerb auf großen Märkten erschwert ihre Abstimmung untereinander, die Abmilderung der Schwachstellen und das Verhandeln einer gemeinsamen Position. Die Zugangsbedingungen der Produkte zu den Märkten sowie die Vorbereitung des staatlichen Sektors und der Unternehmer (bei rund 90% handelt es sich um kleine und mittlere Betriebe) auf den Wettbewerb sind entscheidend, um eine

„intelligente“ Eingliederung der Region in die Weltwirtschaft zu erreichen. Die großen Wirtschaftsräume bieten nur dann attraktive Chancen für kleine Länder, wenn es diesen gelingt, mittels der Gründung regionaler Unternehmen, der Bildung von Konsortien, Genossenschaften und Produktionsketten größere Marktsegmente zu bearbeiten und *economies of scale* in Produktion und Absatz zu erzielen. Ein wichtiger Schritt in Richtung einer gemeinsamen Strategie des „offenen Regionalismus“ ist die Einführung von niedrigen und gestaffelten Außenzöllen im Rahmen des MCCA. Eine zunehmende Konvergenz der Fiskal-, Geld-, Wechselkurs- und Zinspolitik sowie der Investitions- und Handels- bzw. Exportförderungs politik muss als unabdingbarer Schritt für die Vertiefung der Integration sowohl „nach innen“ als auch „nach außen“ folgen.

Die Blockierung des *fast-track*-Gesetzes für die Bildung der ALCA durch den amerikanischen Senat, die anhaltende Finanzkrise in Argentinien, die Ablehnung der ALCA durch den Mercosur, wenn die USA im Gegenzug nicht ihren Agrarmarkt öffne sowie die „Demokratiekontroverse“ der USA mit Venezuela ließen die Zukunft der ALCA über Monate ungewiss erscheinen. Im April 2001 hatten die Unterhändler ihren ersten Entwurf für die ALCA präsentiert. Als Folge der Verzögerungen hatte Präsident Bush bei seinem Besuch in Zentralamerika im März 2002 die Möglichkeit eines Freihandelsabkommens als Alternative mitgebracht. Voraussetzung sei allerdings, dass die Verhandlungen mit der Region als Ganzes geführt werden könnten. Ein Freihandelsabkommen wird von Teilen der organisierten Basis in Zentralamerika abgelehnt, da es die „Scheinentwicklung“ in der Region fördere (*La Prensa*, 24.3.2002). Für die Maquila hätte ein solches Abkommen Vorteile: Alle Textilien (auch die mit zentralamerikanischen Stoffen und Garnen gefertigten) kämen in den Genuss der Zollfreiheit, und man wäre nicht sofort südamerikanischer Konkurrenz mit ähnlichen Produkten ausgesetzt. Mittlerweile hat der US-Senat das Gesetzespaket beschlossen, das u.a. die Bildung der ALCA bis 2005 möglich macht und weitere Zollpräferenzen für Zentralamerika und die Karibik in Kraft setzt.

Das Angebot der EU: Förderung der Integration statt Freihandelsabkommen

In dem gemeinsamen Abschlusskommunique von EU und SICA auf der Konferenz in Madrid wird festgestellt, dass die Beziehungen zwischen den beiden Regionen den internen und weltweiten Veränderungen angepasst werden müssen. In der kommenden Etappe soll darauf hingearbeitet werden, die Beziehungen dynamischer und mit mehr Substanz für die Entwicklung des Isthmus zu gestalten. Die Kooperation der beiden Regionen soll sich auf

folgende Bereiche konzentrieren: Demokratie, Menschenrechte und Rechtsstaat, regionale Integration, Wirtschaftsbeziehungen, Sicherheit, Umwelt und Naturkatastrophen sowie politische Abstimmung. Die EU fand sich zur großen Enttäuschung Zentralamerikas nicht dazu bereit, mit den Verhandlungen für ein Assoziierungsabkommen zwischen den beiden Regionen zu beginnen. Sie boten Zentralamerika (wie auch den Andenländern) an, mit einem Abkommen über „Politischen Dialog und Kooperation“ die Beziehungen auf ein für beide Seiten „gehaltvolleres“ Niveau zu bringen. Ziel sei es, die demokratischen Strukturen des Isthmus zu konsolidieren, die regionale Integration zu vertiefen und mittels Wachstum und Armutsabbau das Entwicklungsniveau zu heben. Die Staatsoberhäupter verließen Madrid mit dem Versprechen der EU, diese werde weitere € 100 Mio. pro Jahr für den Sozialfonds zum Abbau der Armut bereitstellen. Die EU kanalisiert im Rahmen ihrer offiziellen Kooperation seit 1997 im Durchschnitt p.a. rund € 180 Mio. in die Region, rd. 60% davon waren für Projekte zur Integrationsförderung bestimmt. Ferner engagierte sich die EU in einem längerfristigen Programm zum Wiederaufbau Zentralamerikas nach Hurrikan *Mitch* (PRRAC). Im Rahmen von PRRAC finanzierte sie zwischen 1999 und 2002 Projekte in der Größenordnung von insgesamt € 250 Mio., vor allem in den am stärksten zerstörten Ländern Honduras, Nicaragua und Guatemala. Für die Periode bis 2006 sollen weitere € 250 Mio. in die Region fließen.

Die Gestaltung der Handelsbeziehungen zwischen der EU und Zentralamerika basiert auf dem Allgemeinen Präferenzsystem (GSP). Mehr als die Hälfte der überwiegend aus landwirtschaftlichen Produkten und Nahrungsmitteln bestehenden Exporte genießt diese präferenzzielle Behandlung. Das GSP wurde 2001 (u.a. für Zentralamerika) mit seinen speziellen Bestimmungen um drei weitere Jahre verlängert. Zentralamerika setzt die Mehrzahl seiner Exporte (Industriewaren und nicht sensible Agrarprodukte) zollfrei auf dem EU-Markt ab. Umwelt- und Sozialstandards als problematische nichttarifäre Belastung kommen bisher nicht zur Anwendung. Die EU stellte in Madrid klar, dass ein Freihandelsabkommen nur dann sinnvoll und zum Nutzen für beide Regionen sei, wenn es mit Zentralamerika bzw. dem MCCA insgesamt ausgehandelt werden könne; dafür seien weitere Fortschritte in der Integration erforderlich. Ferner sollten die Ergebnisse der Doha-Runde der Welthandelsorganisation, deren Abschluss für Ende 2004 erwartet wird, miteinbezogen werden. Nicht ausgesprochen wurde, dass eine derartige Strategie auch angesichts der baldigen Beendigung der Beitrittsgespräche mit den osteuropäischen Ländern angezeigt ist, und dass die Region als Wirtschaftspartner für die EU (und seine Unternehmer) kaum eine Bedeutung hat (www.europa.eu.int/comm/external_relations/ca).

Fazit und Ausblick

Die wirtschaftliche Integration Zentralamerikas begann vor mehr als 40 Jahren. Die Hauptprobleme im Verlauf des Prozesses waren mangelnder politischer Wille und geringes wirtschaftliches Interesse am Regionalmarkt, anhaltende politische Konflikte und Krisen, Heterogenität des Entwicklungsstandes und ungleiche Verteilung der Integrationsvorteile, Konzentration des Prozesses bei den staatlichen Institutionen, geringe Klarheit und keine durchdachte Strategie hinsichtlich des Inhalts und der Steuerung der Integration sowie vielfache Intervention und Beeinflussung des Prozesses von außen.

Das Ziel, die Entwicklung der Region und den Lebensstandard der Bevölkerung mittels Integration substantiell anzuheben, wurde bisher nicht erreicht. Mehrheitlich waren die Beziehungen zu Drittländern der Wachstums- und Entwicklungsmotor. Abgesehen von der Heterogenität im Entwicklungsstand und der Existenz seit langem bestehender Konflikte zwischen den Ländern sind die wirtschaftliche und die darüber hinaus angestrebte politische Integration nicht soweit konsolidiert, dass die Region ihre wirtschaftliche und politische Position gegenüber den wichtigsten Märkten, nämlich der USA, der EU und Mexiko, entscheidend hätte stärken können. Die Exporte Zentralamerikas haben seit 1990 merklich zugelegt. Diese Zunahme ist nur zu einem minimalen Anteil auf den Abschluss von Freihandelsabkommen mit Drittländern oder zusätzliche Kaufkraft des Regionalmarktes zurückzuführen. Zusätzliche Exporte der Länder gingen überwiegend auf die traditionellen Märkte. Das gilt auch für die nichttraditionellen Exporte, mit denen dort neue Käufersegmente erschlossen werden konnten. Trotz jahrelanger Bemühungen um die Integration „nach innen“ stehen sich die Länder in ihren Beziehungen mit Drittländern, also in der Integration „nach außen“, wie eh und je als Konkurrenten gegenüber. Das gilt sowohl für die traditionellen als auch für die nichttraditionellen Ausfuhren, die beide wenig verarbeitete Produkte mit geringer Wertschöpfung umfassen. Konkurrenz statt Kooperation gilt – wider besseres Wissen? – auch für die Mobilisierung von Direktinvestitionen und die ihnen gewährten Subventionen.

Die USA haben den zentralamerikanischen Billiglohnländern, deren verarbeitendes Gewerbe (abgesehen von eventuell Costa Rica) wenig entwickelt ist, ihren Markt vor allem für den Re-Export der in Zentralamerika weiterverarbeiteten Halbwaren der Textil- und Bekleidungsindustrie geöffnet. Wiederum konkurrieren die Länder miteinander, anstatt mittels Abstimmung und Kooperation die Beziehungen mit dieser volatilen Art von Investitionen zu stabilisieren und sie stärker auf die eigenen Entwicklungserfordernisse auszurichten.

Wie die Beziehungen Zentralamerikas in einer gesamtamerikanischen Freihandelszone gestaltet werden können bzw. aussehen werden, ist schwer vorauszusehen. In der Übergangsperiode dürften die Präferenzen wiederum individuell Land für Land und Produkt für Produkt ausgehandelt werden. Ob die Länder ihre Positionen abstimmen und gemeinsam verhandeln werden, hängt nicht nur von ihnen und dem Stand der regionalen Integration ab, sondern auch von den Vorstellungen und dem Durchsetzungsvermögen der Verhandlungspartner.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass sich der Zustand und Prozess der Integration Zentralamerikas derzeit durch folgendes auszeichnet:

- eine Mischung aus nicht kohärenten und nicht abgeschlossenen Elementen der wirtschaftlichen, politischen, sozialen und kulturellen Integration in unterschiedlichen Stadien;
- eine „Parallelität“ aus formalisierter und institutionalisierter Integration „nach innen“ (mit schwachen regionalen Akteuren, seien es Unternehmen, staatliche Institutionen, Verbände oder Basisorganisationen) und kaum formalisierter und nicht institutionalisierter Integration „nach außen“ (mit dem Privatsektor als dem wichtigsten Akteur in der Gestaltung von Art und Inhalt des Prozesses und schwacher Intervention des Staates zur Festlegung eines multilateralen oder bilateralen Rahmens);
- eine geringe Kohärenz und *de facto* Überlagerung der beiden Arten von Integration und damit das Entstehen eines schwachen hybriden Integrationsgebildes, Folge auch der Förderung und des externen Drucks seit Ende der 80er Jahre;
- das Fortbestehen der Konkurrenzsituation und Interessenkonflikte zwischen den Ländern und Akteuren.

In Anbetracht der zunehmenden Chancen für baldige Verhandlungen über die Konstituierung der ALCA gilt es, den subregionalen Integrationsprozess in den nächsten Jahren mit einer kohärenten Strategie zu forcieren, die die „nach innen“ gerichtete Integration in Qualität und Umfang vertieft und gleichzeitig „nach außen“ die Märkte und Einflusssphären in Art und Umfang erweitert.

Literaturverzeichnis

- ALCA: diverse Dokumente (www.alca.laa.org/).
- CEPAL 2000: Centroamérica: evolución de las políticas comerciales, 1999-2000. Mexiko, Dezember.
- CEPAL 2001a: Pasado, presente y futuro del proceso de integración centroamericano. Mexiko, November.
- CEPAL 2001b: Inversión extranjera y desarrollo en Centroamérica: nuevas tendencias. Mexiko, Dezember.
- CEPAL 2002: Panorama de inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2000-2001. Santiago, März. (www.eclac.cl/).
- European Commission: diverse Dokumente (www.euro-pa.eu.int/comm/).
- Informe Oppenheimer (www.miami.com).
- Inforpress Centroamericana, Guatemala: diverse Ausgaben.
- Intal: Carta mensual: diverse Ausgaben (www.intal.org).
- La Nación, Costa Rica (www.nacion.co.cr).
- La Prensa, Honduras (www.laprensahn.com/).
- MINKNER-BÜNJER, Mechthild 1999: Costa Rica: Internationalisierung der Wirtschaft mit Bananen und Mikroprozessoren, in: Brennpunkt Lateinamerika 19, Hamburg.
- 2000: Zentralamerikas wirtschaftliche Entwicklung: Bilanz und Herausforderungen angesichts der Globalisierung, in: Lateinamerika. Analysen. Daten. Dokumentation 44, Hamburg, S. 36-61.
- 2002: Nichttraditionelle Agrarprodukte und Maquila: Industrialisierung und Exportdiversifizierung in Zeiten der Globalisierung, in: Zentralamerika heute (Manuskript im Druck).
- MONGE GRANADOS, Hernán 2001: Avances en el proceso de integración centroamericana (1999-2000), in: Anuario de la Integración Regional en el Gran Caribe. Caracas, S. 140-165.
- MORENO, Raúl/RIVAS PENA, Miosotis 2000: Avances de las negociaciones frente al ALCA, in: Anuario de la Integración Regional en el Gran Caribe, Caracas, S. 141-160.
- PEETZ, Peter 2000: Die zentralamerikanische Integration: Organisationen und Verträge von 1945 bis heute, in: Lateinamerika. Analysen. Daten. Dokumentation 44, Hamburg, S. 87-97.
- Proyecto Estado de la Nación 1998: Estado en desarrollo humano sostenible. San José, Costa Rica.
- Proyecto Estado de la Nación 1999: Estado de la Región. Un informe desde Centroamérica y para Centroamérica. San José, Costa Rica.
- SICA: Declaración consunta de Presidentes Centroamericanos, el Primer Ministro de Belice y el Presidente de Gobierno Español con motivo de su reunión en Madrid el 8 de Marzo de 2001 (www.sgica.org/madrid/anexo2).
- SIECA: Estado de situación de la integración económica centroamericana hasta el año 2001. Guatemala, Juni (www.sieca.org.gt/publico).
- : diverse Statistiken unter www.sieca.org.gt/CA_en_cifras/

Autorinnennotiz: Mechthild Minkner-Bünjer, Dipl.Kfm., Dipl.Hdl. ist freie Mitarbeiterin am Institut für Iberoamerika-Kunde. Regionale Schwerpunkte: Andenländer, Chile und Zentralamerika. Thematische Schwerpunkte: Wirtschaft und Wirtschaftspolitik, Entwicklungspolitik der Länder und Blöcke, Dezentralisierung, Beschäftigungspolitik und Armutsbekämpfung, Entwicklungspolitik gegenüber Lateinamerika.
E-mail: minkner@public.uni-hamburg.de

Institut für Iberoamerika-Kunde

Beiträge zur Lateinamerikaforschung

Seit 1999 werden in der Reihe „**Beiträge zur Lateinamerikaforschung**“ in unregelmäßiger Folge aktuelle Forschungsergebnisse veröffentlicht. Die Hefte bieten präzise Informationen und neue Diskussionsbeiträge, die zur vertieften Beschäftigung mit zentralen Problemen der lateinamerikanischen Gesellschaften anregen sollen. Bisher sind folgende Nummern erschienen:

Ralf Breuer

Deutschland –Kuba

Die bilateralen Beziehungen im Spannungsfeld internationaler Politik

(Band 8, Hamburg 2002, 93 Seiten)

EUR 7,70

Peter Peetz

Neopopulismus in Lateinamerika

Die Politik von Alberto Fujimori (Peru) und

Hugo Chávez (Venezuela) im Vergleich

(Band 7, Hamburg 2001, 132 Seiten)

EUR 7,70

Wolfgang Hirsch-Weber/Detlef Nolte (Hrsg.)

Lateinamerika: ökonomische, soziale und politische

Probleme im Zeitalter der Globalisierung

(Band 6, Hamburg 2000, 138 Seiten)

EUR 7,70

Jens Urban

Die lateinamerikanischen Studierenden an der Universität

Hamburg, 1919-1970

(Band 5, Hamburg 2000, 134 Seiten)

EUR 7,70

Heinrich W. Krumwiede/Detlef Nolte

Die Rolle der Parlamente in den Präsidentialdemokratien

Lateinamerikas

(Band 4, Hamburg 2000, 196 Seiten)

EUR 9,20

Georg Bukes

Der Zusammenhang von wirtschaftlicher Entwicklung

und Demokratisierung. Das Beispiel Bolivien

(Band 3, Hamburg 1999, 179 Seiten)

EUR 7,70

Klaus Bodemer/José Luis Corragio /Alicia Ziccardi

Urban Social Politics at the Turn of the Millenium

(Band 2, Hamburg 1999, 109 Seiten)

EUR 7,70

Bert Hoffmann

The Cuban Transformation as a Conflict Issue in the Americas

The Challenges for Brazil's Foreign Policy

(Band 1, Hamburg 1999, 72 Seiten)

EUR 7,70

Impressum: BRENNPUNKT LATEINAMERIKA erscheint zweimal im Monat und wird vom Institut für Iberoamerika-Kunde (IHK) in Hamburg herausgegeben. Das IHK bildet zusammen mit dem Institut für Allgemeine Überseeforschung, dem Institut für Asienkunde, dem Institut für Afrika-Kunde und dem Deutschen Orient-Institut den Verbund der Stiftung Deutsches Übersee-Institut. Aufgabe des IHK ist die gegenwartsbezogene Beobachtung und wissenschaftliche Untersuchung der politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen in Lateinamerika. Das Institut ist bemüht, in seinen Publikationen verschiedene Meinungen zu Wort kommen zu lassen, die jedoch grundsätzlich die Auffassung des/der jeweiligen Autors/Autorin und nicht unbedingt die des Instituts darstellen.

Redaktion: Detlef Nolte; Textverarbeitung: Nina Grabe

Bezugsbedingungen: €61,50,- p.a. (für Unternehmen und öffentliche Institutionen); €46,- (für Privatpersonen und Nichtregierungsorganisationen); €31,- (für Studierende und Erwerbslose). Für den Postversand wird ein zusätzlicher Betrag von €15,30 erhoben. Einzelausgaben kosten €3,10 (für Studierende €2,10). BRENNPUNKT LATEINAMERIKA kann auch zum Abopreis per E-Mail bezogen werden.

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE

Alsterglaciis 8 · D-20354 Hamburg · Tel: 040 / 41 47 82 01 · Fax: 040 / 41 47 82 41

E-mail: iikh@uni-hamburg.de · Internet: <http://www.duei.de/iik>

Ralf E. Breuer

Deutschland – Kuba

Die bilateralen Beziehungen im Spannungsfeld internationaler Politik

Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde 2001, €7,70
(Beiträge zur Lateinamerika-Forschung, Band 8)
ISBN 3-926446-86-2

Als Wirtschaftsminister Müller als nunmehr zweites Regierungsmitglied Kuba einen offiziellen Besuch abstattete, konnte man den Eindruck gewinnen, als sei nun endgültig Normalität in die deutsch-kubanischen Beziehungen eingeleitet. Zweifellos ist seit dem Machtwechsel in Berlin Bewegung in das lange Zeit auf niedrigem Niveau verharrende Verhältnis zwischen beiden Ländern gekommen; dennoch – Kuba bleibt auch unter Rot-Grün das, was es in der Kohl-Ära immer schon war: ein problembeladener Sonderfall in der deutschen Außenpolitik.

Dabei kommt Deutschland als Europas stärkster Wirtschaftsmacht, gewichtigem EU-Mitglied und zugleich engem Verbündeten der USA eine insgesamt beachtliche Rolle für die Eingliederung Kubas in die westliche Staatenwelt zu. Vor diesem Hintergrund beleuchtet diese Arbeit die deutsche Kuba-Politik nach 1989 und verweist auf die zentralen Etappen der politischen und wirtschaftlichen Beziehungen. Konzeptionell liegt dieser Arbeit dabei die Erkenntnis zugrunde, dass neben der rein bilateralen Ebene auch der aus den komplexen Ausprägungen der EU resultierenden Verzahnung zwischen gesamteuropäischer und nationaler Ebene Rechnung zu tragen ist, um hieraus abzuleitende Wechselwirkungen erfassen zu können.

Ausgangspunkt der empirischen Untersuchung bildet die aus der deutschen Vereinigung erwachsene Problematik des außenpolitischen Erbes der DDR und der Abwicklungsprozess der umfangreichen „ostdeutsch-kubanischen Hinterlassenschaften“, der von dem Anfang der 90er Jahre mit verstärktem Nachdruck vertretenen Vorherrschaftsanspruch der USA über die Außenbeziehungen Kubas überschattet wurde. Weitere thematische Schwerpunkte der Analyse sind die Mitte der 90er Jahre einsetzende Dynamisierung des europäisch-kubanischen Verhältnisses sowie die scharfe Auseinandersetzung zwischen der EU und den USA um den internationalen Streitfall „Helms-Burton“. Hierdurch geriet Kuba eher zwangsläufig denn gewollt auf die Agenda der deutschen Außenpolitik, die damit im Spannungsfeld divergierender Interessen vor neuen Herausforderungen stand. Besondere Beachtung findet auch der Regierungswechsel von 1998, mit dem zwei Parteien Regierungsverantwortung übernommen haben, die auf eine im Vergleich zur Vorgängerregierung insgesamt ausgeprägte Kuba-Tradition verweisen können. Inwieweit dieser Akteurswechsel auch zu einem Politikwechsel in den Beziehungen zu Kuba geführt hat, wird eingehend hinterfragt.

Mit dieser für einen Wirkungsvergleich verschiedener Einflussfaktoren besonders geeigneten Konstellation verbindet sich gleichermaßen die politikwissenschaftlich relevante Frage nach den Bestimmungsgrößen der deutschen Außenpolitik, die hier am Beispiel Kubas diskutiert wird. Der Analyse werden dabei verschiedene, miteinander konkurrierende Theorieansätze zugrunde gelegt, um so eine theoriegeleitete Einordnung und Interpretation der empirischen Ergebnisse zu ermöglichen.

Zu beziehen über:

INSTITUT FÜR IBEROAMERIKA-KUNDE

Alsterglaci 8 · 20354 Hamburg · Tel: 040 / 41 47 82 01 · Fax: 040 / 41 47 82 41
E-Mail: iikhh@uni-hamburg.de · Internet: <http://www.duei.de/iik>